

Praxisauftrag

Verkaufsgespräch führen

Handlungskompetenz d3: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen

Ausgangslage

Dein Ziel im Verkaufsgespräch ist es, dein Gegenüber vom Angebot deines Betriebs zu überzeugen. Damit dir das von Anfang an gut gelingt, bereitest du dich auf das Gespräch ausreichend vor.

Dieser Praxisauftrag unterstützt dich dabei, Verkaufsgespräche erfolgversprechend zu führen.

Aufgabenstellung

Teilaufgabe 1: Überleg dir, welche wichtigen Unterlagen, Formulare, Dokumente du für ein Verkaufsgespräch immer wieder brauchst. Verschaff dir einen Überblick, wo du diese in deinem Betrieb findest. Wähle mit deiner vorgesetzten Person eine Situation, in der du ein Verkaufsgespräch führen kannst.

Teilaufgabe 2: Bereite dich auf das Verkaufsgespräch vor. Führe das Verkaufsgespräch und setze dabei bewusst die passenden Gesprächstechniken wie z.B. Nutzenargumentation und Storytelling ein.

Teilaufgabe 3: Bereite das Gespräch nach und notiere deine Erkenntnisse daraus. Besprich deine Erfahrungen und Notizen mit deiner vorgesetzten Person.

Teilaufgabe 4: Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner Lerndokumentation.

Hinweise zur Lösung

Frag deine vorgesetzte Person im Vorfeld nach Tipps zum Führen von Verkaufsgesprächen.

Organisation

Führe deinen Praxisauftrag direkt in deinem Arbeitsalltag anhand eines konkreten Falls oder einer konkreten Situation aus der Praxis aus.

Für die Dokumentation deines Vorgehens benötigst du je nach Aufwand zwischen 30 und 90 Minuten.